

التفاوض مع المحتل بين القبول والرد

"دراسة تحليلية مقارنة"

الباحث

اياد عطا أحمد أبو فنون

الملخص:

التفاوض كلمة مترددة بين القبول والرد، بسبب ما طرأ عليها من خلاف في واقعنا المعاصر، خاصة في فلسطين المحتلة، حيث أراد الباحث من خلال بحثه أن يتناول هذه الكلمة بكل أبعادها الشرعية والسياسية والنفسية، لأجل الوصول لإجابات حول الكثير من الأسئلة المطروحة على الساحة الإسلامية عموماً والفلسطينية خصوصاً، وقد تم تناول هذا البحث من خلال مبحثين، شمل الأول منه التعريف بالتفاوض وأهم أصوله وأنواعه وطرقه، وحكمه في الشريعة الإسلامية، وتناول الثاني بعض صوره في واقعنا الإسلامي والعربي والدروس والعبر المستفادة.

Abstract:

Negotiating is a hesitant word between acceptance and rejection, because of the difference in our contemporary reality, especially in Occupied Palestine. The researcher sought through his research to address this word in its all legal, political, and psychological dimensions, in order to reach answers on many of the questions raised in Islamic World in general and Palestine in particular. This research is divided into two topics. The first handles the definition of negotiation and its origins and methods, plus its grounds in Islamic Shari'a. The second topic handles our Islamic and Arabian reality and lessons to learn from it.

المقدمة:

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على المبعوث رحمة للعالمين، اللهم علمنا ما ينفعنا وزدنا علماً إنك أنت العليم الحكيم.

يعتبر موضوع التفاوض من الموضوعات شديدة التعقيد والحساسية، كونه مرتبط أساساً بمبدأ الربح والخسارة، وعليه فإن الأطراف المتفاوضة ترغب دائماً في تقليل نسب الخسارة وزيادة نسب الربح، وهذا الأمر يندرج على كل المجالات التفاوضية بجميع تفرعاتها، الاقتصادية والسياسية والعسكرية ... إلخ.

أهمية البحث:

بعد سجلاتٍ ونقاشاتٍ طويلة، قرر الباحث الخوض في غمار هذا الموضوع الحساس، الذي يكتسب أهميته من كونه مرتبط بالوضع في فلسطين المحتلة ووجود الاحتلال، حيث احتل موضوع التفاوض فيه أبعاداً جمة، لعل منها:

- البعد الشرعي: والمتعلق بالحلال والحرام، وهل هناك دليل شرعي يمنع المسلم أن يُفاوض من يحتل أرضه؟
- البعد السياسي: فالساحة الفلسطينية مليئة بالخلافات السياسية والفكرية حول طريق حل القضية، بين من يتبنى فكرة التفاوض مع المحتل كطريق وحيد لتحقيق الأهداف الفلسطينية، وبين من يرى الحل فقط في حمل البندقية والقتال حتى تحرير كامل الأرض المحتلة.
- البعد النفسي والاجتماعي: حيث ترسخ في اذهان الكثيرين من أبناء شعبنا بأن التفاوض خيانة وجريمة وتفريط وعلامة ضعف واستسلام، فأصبح أي حديث عن التفاوض مع المحتل يوضع في خانة الشبهة والاتهام، وعليه فإن الكثير من الفلسطينيين من قدموا تضحيات كبيرة يرغبوا في رؤية نتيجة هذه التضحيات.
- البعد التاريخي: في ظل تعثر المفاوضات التي قام بها من قام من الفلسطينيين في العقود الماضية، وحتى وقتنا الحاضر، أصبحت فكرة التفاوض مع المحتل مضيعة للوقت.

اشكالية البحث:

إلى أي حد يمكن اعتبار التفاوض محرماً شرعاً أو خيانة؟

المنهج المتبع:

سيعتمد الباحث في دراسته على المنهج الوصفي، وذلك في وصف العديد من المصطلحات الخاصة بموضوع التفاوض. وكذلك المنهج التاريخي المقارن، على اعتبار أن البحث سيتناول بالتحليل أحداث تاريخية في موضوع التفاوض مع مقارنة ذلك بما يحدث في الواقع العربي والاسلامي حالياً.

التصميم المتبع:

سيتم تناول هذا الموضوع من خلال التصميم الثنائي التالي:

المبحث الأول: التفاوض: مفهومه وأحكامه الشرعية

المبحث الثاني: التفاوض في واقعنا الاسلامي والعربي: الدروس والعبر

المبحث الأول: التفاوض: مفهومه وأحكامه الشرعية

المطلب الأول: ماهية التفاوض

الفرع الأول: مصطلحات لا بد منها

أولاً: التفاوض

- التفاوض لغة: فاوض من فاوضه في الأمر أي بادلته الحديث بنية الوصول الى تسوية واتفاق. (1)
- اصطلاحاً: تلك العملية الخاصة بحل النزاع بين طرفين أو أكثر والذي يهدف لتحقيق مصلحة كل طرف من خلال اتفاهم على تسوية معينة (2).
- مناقشة التعريف: التفاوض كغيره من الفنون الاجتماعية له عدة تعاريف، تدور بجملة حول التعريف السابق، وتعريف آخر وهو بأن التفاوض: حوار ومناقشة بين طرفين حول موضوع محدد للوصول الى اتفاق، (3) فالتعريف الأول ربط التفاوض بالنزاعات وحلها، أما الثاني فجعله عاماً في النزاعات وغيرها، مع أن موضوع البحث يدور حول التعريف الأول المتعلق بحل النزاعات خاصة أن التعريف الثاني يميل لجعل التفاوض عملية إدارية بعيدة أي نزاع، مع العلم أن بعض الكتاب جعل التفاوض عملية تفاعلية بين الأطراف لوجود مصالح مشتركة ومتداخلة، وأن ذلك يتطلب منهم الاتصال فيما بينهم لتضييق مساحة الاختلاف، وتوسيع منطقة الاشتراك بينهم، من خلال المناقشة والحجة والاقناع والاعتراض للتوصل الى اتفاق مقبول بشأن موضوعات أو قضايا التفاوض. (4)

الحقيقة أن التفاوض في النزاعات لا يكون بين أصدقاء، بل بين أعداء وهذا العداء لا يمكن أن يكون عملية تفاعلية مشتركة، ولا يمكن أن يكون مجرد نقاش وحوار، وهذا يجعل التفاوض مرحلة من مراحل الحرب، يحاول كل طرف فيها أن يفرض إرادته السياسية على الطرف الآخر من خلال طائلة التفاوض كبديل مؤقت عن صندوق الذخيرة.

(1) أحمد مختار عمر وآخرون، معجم اللغة العربية المعاصرة، مكتبة عالم الكتب، القاهرة، ط1، 1429هـ - 2008م، ج1.

(2) ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض (مهارات واستراتيجيات)، الدار الجامعية، الاسكندرية، مصر، 2001، ص25.

(3) حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، المؤسسة الجامعية للدراسات والنشر والتوزيع، بيروت، الطبعة الأولى، 1413هـ - 1993م، ص11-12.

(4) سامح عبد المطلب عامر وآخرون، إدارة التفاوض، دار الفكر ناشرون وموزعون، عمان، الطبعة الأولى، 1432هـ - 2011م، ص16-17.

الفرق بين التفاوض والمساومة: التفاوض عملية لحل النزاع، أما المساومة فهي عملية نفعية لجهة تريد إنهاء النزاع لتقليل خسائرها، (1) بعض الباحثين ربط المساومة بالتبادل، أي إعطاء شيء مقابل التنازل عن آخر، بينما التفاوض يتعلق بفرض الإرادة. (2)

الخلاصة هي أن التفاوض هنا لا يختص بالمشاكل الإدارية أو الاجتماعية أو الشخصية، بل مرتبط بحل النزاعات السياسية والعسكرية، وهذا يجعل التفاوض مرحلة من مراحل الحرب وليس مرحلة من مراحل السلام.

ثانياً: الحوار

- الحوار لغة: حاوره محاوره وحواراً: جاوبه، وحاوره: جادله، وتجاوز القوم أي تبادلوا الحديث وتجادلوا، وحاور فلان فلاناً: أي جاوبه وبادله الكلام، (3). وفي التنزيل العزيز: [قَالَ لَهُ صَاحِبُهُ وَهُوَ يُحَاوِرُهُ أَكَفَرْتَ بِالَّذِي خَلَقَكَ مِنْ تُرَابٍ ثُمَّ مِنْ نُطْفَةٍ ثُمَّ سَوَّكَ رَجُلًا] {الكهف 37}

وتجاوزوا: تراجعوا الكلام بينهم، وتجاوزوا: تجادلوا، وفي التنزيل العزيز: "قَدْ سَمِعَ اللَّهُ قَوْلَ الَّتِي تُجَادِلُكَ فِي زَوْجِهَا وَتَشْتَكِي إِلَى اللَّهِ وَاللَّهُ يَسْمَعُ تَحَاوُرَكُمَا إِنَّ اللَّهَ سَمِيعٌ بَصِيرٌ" {المجادلة 1، 4}

- الحوار اصطلاحاً: دفع المرء خصمه عن إفساد قوله، بحجة أو شبهة، أو يُقصد به تصحيح كلامه، وهو الخصومة في الحقيقة. (5)

أما تعريف الحوار في لغة الناس فهو: مناقشة بين طرفين أو أطراف، يقصد بها تصحيح كلام، وإظهار حجة، وإثبات الحق، ودفع شبهة، ورد الفاسد من القول والرأي. (6)، والحوار والجدال لهما دلالة واحدة، وقد اجتمع اللفظان في الآية السابقة. (7)

(1) محمد محمود مصطفى، علم التفاوض بين النظرية والتطبيق، دار البداية، عمان، الطبعة الأولى، 1433 هـ - 2012 م، ص 23-24.

(2) ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض (مهارات واستراتيجيات)، مرجع سابق، ص 59-63.

(3) أحمد مختار عمر وآخرون، معجم اللغة العربية المعاصرة، مرجع سابق، ص 578.

(4) شوقي ضيف وآخرون، معجم اللغة العربية، المعجم الوسيط، مكتبة الشروق الدولية، مصر، الطبعة الرابعة، 1425 هـ - 2004 م، ص 205.

(5) علي بن محمد الشريف الجرجاني، معجم التعريفات، تحقيق محمد صديق المنشاوي، دار الفضيلة، القاهرة، باب الجيم، 816 هـ، ص 67.

(6) صالح بن عبد الله بن حميد، رسائل في أدب الحوار وفقه الخلاف وفن الإنصات، مكتبة العبيكان، الرياض، ط 1، ص 13.

(7) يوسف القرضاوي، الحل الإسلامي فريضة وضرورة، مكتبة وهبة، القاهرة، الطبعة الثالثة، 1397 هـ - 1977 م، ص 13.

الفرع الثاني: التفاوض (مجالاته وخصائصه وأهم صفات المفاوض).

أولاً: مجالات التفاوض

التفاوض بصورته العامة يقع في عدة مجالات منها:

- تفاوض في العمل بين صاحب العمل والموظفين، أو العمال على الأجرة وساعات العمل.
- تفاوض في البيع والشراء، أو بين المستأجر وصاحب العقار.
- تفاوض الشركاء على مستوى الشركات أو الشراكة الزوجية.
- تفاوض مع الأعداء لفرض الإرادة أو تحقيق الأهداف التي لأجلها وقع النزاع.(1)

مجالات التفاوض كثيرة، وأهمها ما ذكر، مع تركيز الباحث على المجال الأخير لأهميته في واقعنا وتأثيره على القضية الفلسطينية، حيث أن التفاوض قد يقع بين دول، أو بين منظمات، أو بين دول ومنظمات، أو بين أفراد، وقد يكون بين طرفين أو عدة أطراف، وقد يكون تفاوض سياسي بطابع اقتصادي أو العكس.(2)

والسؤال المطروح هنا، هل هناك حاجة للتفاوض؟ نعم هناك حاجة ماسة للتفاوض في كثير من جوانب الحياة، أما بالنسبة للتفاوض لحل النزاعات فهو أيضاً من الأسلحة المهمة في عملية فرض الإرادة، خاصة اذا تحققت الأهداف أو تحقق الأهم منها، مع مراعاة أن لا يؤثر التفاوض على الجوانب الأخرى خاصة الجوانب السياسية والعسكرية.(3)

فالتفاوض وسيلة وليس غاية، يجب أن يضبط بضوابط استراتيجية (4) بحيث تظهر مهارات التفاوض في التقنيات(5) والتكتيكات(1) بعيداً عن التنازل أو اليأس بسبب تعنت الخصم أو مراوغته.

(1) سامح عبد المطلب عامر وآخرون، إدارة التفاوض، مرجع سابق، ص 15. أيضاً، ثابت عبد الرحمن ادريس، التفاوض (مهارات واستراتيجيات)، مرجع سابق، ص 28-30.

(2) صديق محمد عفيف، مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض في الحياة والاعمال، الدار الجامعية، مصر، 2000، ص 32-38.

(3) صديق محمد عفيف، مصطفى محمود أبو بكر، التفاوض في الحياة والاعمال، مرجع سابق، ص 37-38.

(4) الاستراتيجية: رسم التوجهات والقيام بالأعمال الكبرى ووضع الهدف المرغوب بتحقيقه. انظر، محمد محمود مصطفى، علم التفاوض بين النظرية والتطبيق، دار البداية، عمان، الطبعة الأولى، 1433 هـ - 2012 م، ص 26.

(5) التقنيات: هي الكيفية التي يتعامل بها المفاوض مع الموضوع. انظر، محمد محمود مصطفى، علم التفاوض، مرجع سابق، ص 26.

ثانياً: أهم خصائص التفاوض

- عملية التفاوض عملية تراكمية تسبقها أحداث تجعلها أقصر الطرق لتحقيق الأهداف.
 - المفاوضات عملية تبادلية تقوم على الأخذ والعطاء (2) بين طرفين أو أكثر.
 - المفاوضات علاقة اختيارية ليست إجبارية ، يكون المفاوض خلالها قادر على فرض الإرادة أو الانسحاب من عملية التفاوض.
 - هي عملية دقيقة مُحاطة بالقيود والمحفزات والمخاطر والمنزلقات.
 - أساس التفاوض وجود مشكلة قوية أو نزاع حقيقي يسعى كل طرف لحلها (3).
- لعل من أهم أسباب فشل المفاوضات بين الأطراف هو عدم وجود محددات وخصائص تضبط حالة التفاوض، كذلك عدم وجود صفات المفاوض التي يجب أن يتحلى بها من يخوض عملية التفاوض.

ثالثاً: أهم صفات المفاوض

- أن يكون ذكياً فطناً حاضر الذهن سريع البديهة .
- أن يكون قوياً صلباً يُؤثر ولا يتأثر، ولا يهتز أمام أصعب المواقف أو أخطر المعلومات.
- أن يكون فاهماً لما يريد عالماً بالقضية التي يفاوض عنها بكل تفاصيلها وتاريخها وحاضرها.
- عدم اليأس من خلال الصبر، وعدم إظهار حالة من التوتر أمام أي طرح يطرحه الخصم، أو الطرف الآخر.
- التفاؤل مع الإصرار مع استخدام المناورة الذكية والمرونة التكتيكية.(4)

(1) التكتيكات: هي مبادرات ظرفية يستغل فيها المفاوض الفرص العارضة لتجاوز العقبات. محمد محمود مصطفى، علم التفاوض، مرجع سابق، ص26.

(2) يعتقد الباحث أن التفاوض لا يعتمد على الأخذ والعطاء بقدر ما يعتمد على قوة المواقف وقوة المفاوضين وقناعة كل طرف بحقه ودوره في تحقيق أهداف التفاوض ، أما الأخذ والعطاء فهو يتعلق بالمساومة التي فرق الباحث بينها وبين التفاوض سابقاً.

(3) نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، دار المسيرة، عمان، الطبعة الثانية، 1430 هـ-2009م، ص25-28.

(4) نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، مرجع سابق، ص93-97. وكذلك، سامح عبد المطلب وآخرون، إدارة التفاوض، مرجع سابق، ص36.

فالمفاوض الضعيف يُعطي نتائج ضعيفة، ويُفقد الناس الثقة في عملية التفاوض أصلاً من خلال ضعفه وفشله وعدم قدرته على إدارة العملية التفاوضية بشكل جيد، فالمفاوض يتعامل بميزان دقيق وخطير، فهو يحتاج الى قوة تفاوضية وقدرة كذلك.

الفرع الثالث: أخطاء التفاوض وفنونه وأهم المراحل التي يمر بها

أولاً: أخطاء التفاوض

لعل أهم خطأ من تلك الأخطاء هو أن يخدع طرف الآخر، أو أن يستدرجه لمربع يُثير حوله الشبهات، خاصة اذا امتلك الطرف الآخر قدرة على الاقناع والتأثير من خلال إقناع المفاوض بباطل أرائه الخصم، فيذهب المفاوض لإقناع طرفه بالقبول بدلاً من فرض الارادة على الطرف الآخر(1).

وتوجد تكتيكات كثيرة للتفاوض، مثل: كسب الوقت، التمويه، الخداع، الانسحاب الظاهري، ادعاء عدم المعرفة ... الى غير ذلك من التكتيكات التفاوضية التي تخدم المفاوض في عملية التفاوض، وهي كثيرة جداً أوصلها بعض الباحثين لما يزيد عن خمسين تكتيك تفاوضي(2).

ثانياً: أهم فنون التفاوض

أطلق بعض الباحثين على التفاوض بأنه فن، وأن هذا الفن يحتاج الى ذكاء وطول نفس لدى المفاوض حتى يحصل على ما يريد، أما أهم تلك الفنون فهي على النحو الآتي:

- الحرص على الطلب، وذلك بأن يطلب كل شيء حتى فروع الطلبات، من خلال تحويل القضايا الفرعية الى رئيسية، ومن خلال التخطيط للحصول على الكثير(3).

(1) دونالد سباركس ، دينامكية التفاوض الفعال ، ترجمة: د. خالد زروق وناصر العديلي ، دار ، الآفاق ، السعودية ، الطبعة الأولى ، 1416هـ ت1995م ، ص45-50.

(2) د.علي الحمادي، دارابن حزم، بيروت، الطبعة الأولى، 1421هـ ت2000م. انظر كذلك، كاثرين لي، القواعد الجديدة في التفاوض الدولي، ترجمة: قسم الترجمة بدار الفاروق، الطبعة الأولى، 2011م.

(3) جورج فولر، دليل المفاوض، مكتبة جرير، السعودية، الطبعة الأولى، 2007م، ص28-41.

- عدم رفض أي عرض بشكل سريع، فالمفاوض لا يتسرع في الرد على الطرف الآخر، مع مراعاة عدم إظهار ردود الأفعال القوية على العروض.
- إلقاء اللوم على الطرف الآخر، مع تحميله كافة المسؤولية عن أي فشل.
- تقديم البديل الأسوأ للطرف الثاني.
- معرفة أساليب الطرف الآخر في التفاوض، مع الحرص على عدم شخصنة النزاع(1).

ثالثاً: مراحل التفاوض

- أ - مرحلة ما قبل التفاوض والتي تتضمن النقاط الآتية:
 - تشخيص القضية التفاوضية وتحديدها.
 - تهيئة المناخ التفاوضي.
 - قبول الأطراف المتنازعة للتفاوض(2).
- فمرحلة ما قبل التفاوض قد تكون أخطر من التفاوض نفسه، فهي التي تُبين الطرف المسارع والذي شعر بالإرهاق والتعب بسبب طول النزاع.

ب - الاعداد للبدء في عمليات التفاوض، إما مباشرة وإما من خلال وسطاء(3).

ج- عملية التفاوض ومن ثم الاتفاق أو عدمه(4).

وقد اختصر بعض الباحثين مراحل التفاوض بالكلمات الآتية: تحليل – تخطيط – مناقشة – تقييم(5).

لعل أخطر مرحلة من مراحل التفاوض هي مرحلة المبادرة بطلب التفاوض، خاصة في النزاعات المسلحة أو العسكرية، فهي تُظهر حالة من الضعف أو اليأس أو عدم القدرة على مواصلة القتال، أو هي حالة من الاستسلام الذكي للطرف

(1) توم بيזור، الغبايا الخفية للمفاوضات الذكية، ترجمة: دخالد العامري، دار الفاروق، الجيزة، الطبعة الثانية، 2010م.

(2) نادر أحمد أبو شيخة، أصول التفاوض، مرجع سابق، ص25-28.

(3) حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، مرجع سابق، ص18-26.

(4) حسن الحسن، التفاوض والعلاقات العامة، مرجع سابق، ص26-28.

(5) سامح عبد المطلب وآخرون، إدارة التفاوض، مرجع سابق، ص23-24.

الأخر من خلال الطلب منه أن يجلس للتفاوض، لا يمكن لأي جهة تفاوضية أن تمتلك أوراق قوة، وأن يكون سلوكها التفاوضي مبني على القوة. فالتفاوض وفق القراءات السابقة لا يخرج عن هذه الاحتمالات:

- إخضاع طرف لطرف آخر من خلال امتلاكه لأسباب القوة، وهو أقرب ما يكون للإستسلام لكنه تم عن طريق التفاوض.
- أن يحقق التفاوض مصلحة مشتركة لكل الأطراف فكل طرف يُحقق شيئاً من مطالبه وأهدافه، بينما يخسر بالمقابل بعض المطالب.
- تعثر التفاوض بسبب تعنت طرف أو امتلاكه لأسباب القوة، فتجد التسوية والمراوغة والتأجيل هي الصفة الغالبة على عملية التفاوض، أو يستغل هذا الطرف الوقت لأجل فرض أوراق قوة جديدة على الأرض يُحسن من خلالها موقعه التفاوضي.
- انهيار المفاوضات وهذا يُعيد كل طرف الى المربع الأول من المواجهة.
- هذه المفاوضات إما أن تكون مباشرة بين طرفي النزاع أو أطرافه، وقد تكون عبر وسطاء سواء كان تدخلهم لأجل حل النزاع، أو لأجل تقوية طرف على آخر.

المطلب الثاني: حكم التفاوض مع العدو في الشريعة الإسلامية

إن المتابع لحياة النبي صلى الله عليه وسلم يجد أن حياته الدعوية قُسمت إلى قسمين، قسم يشمل حياته عليه السلام قبل الهجرة، وقسم يشمل ما بعد هجرته عليه السلام. وهذا ما سوف نناقشه في هذا المطلب من خلال الفرعين التاليين:

الفرع الأول: من البعثة للهجرة

منذ أن جهر رسول الله صلى الله عليه وسلم بالدعوة، وقريش تحاول بكل الوسائل الصد عن دين الله تعالى، ومن ذلك استخدامهم للتفاوض، حتى أطلق بعض الباحثين على ذلك الأسلوب في الصد عن دين الله تعالى، "أسلوب المفاوضات" (1)، والذي من خلاله حاولت قريش هدم الدعوة في مهدها، والقضاء عليها في بدايتها، ومن أمثلة ذلك: أولاً: جاء في السيرة أن عتبة بن ربيعة (2) قال في نادي قريش: يا معشر قريش، ألا أقوم إلى محمد فأكلمه، وأعرض عليه أموراً لعله يقبل بعضها فنعطيه أيها شاء ويكف عنا؟ فقالوا: بلى يا أبا الوليد: قم إليه فكلمه، فجاء عتبة حتى جلس إلى رسول الله صلى الله عليه وسلم فقال: يا ابن أخي، إنك منا حيث قد علمت من الشرف في العشيرة والمكانة في النسب، وإنك قد أتيت قومك بأمر عظيم فرقت به جماعتهم وسفهت به أحلامهم... فاسمع مني أعرض عليك أموراً تنتظر فيها لعلك تقبل منها بعضها، فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم: "قل يا أبا الوليد؟ أسمع"، قال: يا ابن أخي، إن كنت إنما تريد بما جئت به من هذا الأمر مالأً جمعنا لك من أموالنا حتى تكون أكثرنا مالأً، وإن كنت تريد به شرفاً سودناك علينا حتى لا نقطع أمراً دونك، وإن كنت تريد به ملكاً ملكناك علينا، وإن كان هذا الذي يأتيك رثياً تراه لا تستطيع رده عن نفسك طلبنا لك الطب وبذلنا فيه أموالنا حتى نبرئك منه. فقال له رسول الله صلى الله عليه وسلم: "أفرغت يا أبا الوليد؟" قال: "فاسمع مني".

(1) صفي الدين المباركفوري، الرحيق المختوم، جمعية إحياء التراث الإسلامي، الكويت، الطبعة الخامسة، 1429 هـ - 2009 م، ص 84-85. كذلك، علي الصلابي، السيرة النبوية، دار التوزيع والنشر الإسلامية، القاهرة، الطبعة الثانية، 1424 هـ - 2003 م، ص 204-210. كذلك، محمد سعيد رمضان البوطي، فقه السيرة النبوية، دار الفكر، بيروت، الطبعة الأولى، 1424 هـ - 2003 م، ص 81-87.

(2) عتبة بن ربيعة، كنيته: أبو الوليد، سيداً في بني عبد شمس، من وجهاء مكة، ولد في مكة قبل عام الفيل بثلاث سنوات، والد هند زوجة أبي سفيان، لحق بقريش في بدر، وبعد نجاة القافلة طلب من قريش الرجوع عن القتال. وقال: إغصبوا برأسي وقولوا جبن عتبة، فرفض أبو جهل الرجوع، فقتل في المبارزة الفردية في بداية معركة بدر. أنظر: عبد السلام هارون، تهذيب سيرة ابن هشام، المجمع العربي الإسلامي، بيروت، ص 72-74. انظر كذلك، محمد رضا، محمد صلى الله عليه وسلم، دار الحديث، القاهرة، 1425 هـ - 2004 م، ص 177.

"بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ" "حم ، تَنْزِيلٌ مِنَ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ ، كِتَابٌ فُصِّلَتْ آيَاتُهُ قُرْآنًا عَرَبِيًّا لِقَوْمٍ يَعْلَمُونَ ، بَشِيرًا وَنَذِيرًا فَأَعْرَضَ أَكْثَرُهُمْ فَهُمْ لَا يَسْمَعُونَ ، وَقَالُوا قُلُوبُنَا فِي أَكِنَّةٍ مِمَّا تَدْعُونَا إِلَيْهِ وَفِي آذَانِنَا وَقْرٌ وَمِنْ بَيْنِنَا وَبَيْنَكَ حِجَابٌ فَاغْمَلْ إِنَّا نَحْنُ غَامِلُونَ ، قُلْ إِنَّمَا أَنَا بَشَرٌ مِثْلُكُمْ يُوحَى إِلَيَّ أَنَّمَا إِلَهُكُمُ إِلَهٌُ وَاحِدٌ فَاسْتَقِيمُوا إِلَيْهِ وَاسْتَغْفِرُوهُ وَوَيْلٌ لِلْمُشْرِكِينَ " . [فصلت 1-6]

ثم مضى رسول الله صلى الله عليه وسلم في القراءة وعتبة يسمع حتى وصل الى قوله تعالى: "فَإِنْ أَعْرَضُوا فَقُلْ أَنْذَرْتُكُمْ صَاعِقَةً مِثْلَ صَاعِقَةِ عَادٍ وَتَمُودَ " [فصلت 13] فأمسك عتبة بفيه وناشده الرحم أن يكف عن القراءة ، وذلك خوفاً مما تضمنته الآية من تهديد.

ثم عاد عتبة الى أصحابه فلما جلس بينهم قالوا: ما وراءك يا أبا الوليد ؟ قال: ورائي اني سمعت قولاً ما سمعت بمثله قط والله ما هو بالشعر ولا بالسحر ولا بالكهانة.

يا معشر قريش: أطيعوني واخلوا بين هذا الرجل وبين ما هو فيه فاعتزلوه، فوالله ليكون لقوله الذي سمعت منه نبأ عظيم فإن تصبه العرب فقد كفيتموه بغيركم، وإن يظهر على العرب فملكه ملككم وعزه عزكم.

قالوا : سحرك والله يا أبا الوليد بلسانه ، قال هذا رأيي فيه فاصنعوا ما بدا لكم (1).

ان الدروس المستفادة من هذا الموقف تتلخص في التالي:

- العدو لا يلجأ للمفاوضات مباشرة، إنما يبذل كل جهد مستطاع لإخضاع الطرف الآخر عن طريق التهيب والتهديد والوعيد واستخدام القوة المفرطة، فإن شعر بصلابه وقوة الطرف الآخر لجأ للحيلة والترغيب من خلال عروض يرى -حسب اعتقاده- بأن كل أحد يطمع فيها.
- المفاوضات كانت مباشرة بين النبي صلى الله عليه وسلم وبين عتبة الذي يُعد من أعيان قريش.
- المفاوضات لم تكن في قضية سهلة، بل كانت في صلب الدعوة والرسالة ومع ذلك قبل النبي صلى الله عليه وسلم الجلوس مع عتبة.
- سمع النبي عليه الصلاة والسلام كلام عتبة حتى أتم، لم يقاطع عتبة ولا مرة واحدة، مع أن عتبة كان يريد بعروضه هدم الدين وقتل الدعوة.

(1) أبو محمد، عبد الملك بن هشام، مطبعة مصطفى البابي الحلبي ، مصر، الطبعة الثانية، 1375 هـ - 1955 م، ج1، ص294.

- هدوء النبي صلى الله عليه وسلم مع خطورة الموقف وحجم الضغوط.
 - رد النبي عليه السلام المفحم من خلال قراءته للآيات حتى طلب عتبة - القادم للتفاوض - إنهاء المفاوضات وانسحب.
 - تحول عتبة من عدو شرس يريد القضاء على الدعوة لشخص آخر صاريفاوض قريشاً أن تترك النبي ودعوته.
 - اتهام قريش لعتبة بأنه سُحر محاولة بانسة لالتقاط الانفاس الأخيرة.
- ثانياً: اعترض نفر من المشركين طريق رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقالوا: يا محمد هلم فلنعبد ما نعبد وتعبد ما نعبد فنشترك نحن وأنت في الأمر، فإن كان الذي نعبد خيراً مما نعبد كنا قد أخذنا بحظنا منه، وإن كان ما نعبد خيراً مما نعبد كنت قد أخذت بحظك منه، (1). فأنزل الله عز وجل فيهم: "قُلْ يَا أَيُّهَا الْكَافِرُونَ، لَا أَعْبُدُ مَا تَعْبُدُونَ، وَلَا أَنْتُمْ عَابِدُونَ مَا أَعْبُدُ، وَلَا أَنَا عَابِدٌ مَا عَبَدْتُمْ، وَلَا أَنْتُمْ عَابِدُونَ مَا أَعْبُدُ، لَكُمْ دِينُكُمْ وَلِيَ دِينِ". [الكافرون: 1-6]
- فالدروس المستفادة من هذا الموقف أيضاً تتلخص في التالي:
- كانت قريش تستغل كل فرصة ممكنة لأجل التفاوض مع النبي صلى الله عليه وسلم.
 - كانت المفاوضات مباشرة.
 - كانت المفاوضات في صلب العقيدة، لم تكن في مسائل فرعية، بل كانت في أصل الدين كله، فما الذي سيبقى من دين الله تعالى بعد التفاوض على أصل العبادة.
 - كان النبي صلى الله عليه وسلم يسمع قولهم، لم يقطع كلامهم، وذلك من صبره وحسن خلقه.
 - لا يعني أنك سمعت من عدوك، أو جلست معه في مفاوضات، انك قبلت كلامه أو وافقته الرأي.
 - حسم الله تعالى ذلك فأنزل على نبيه صلى الله عليه وسلم سورة الكافرون، في رد واضح على تطاولهم وتماديهم في طلباتهم ومفاوضاتهم.

(1) عبد السلام هارون، تهذيب سيرة ابن هشام، ج 1، مرجع سابق، ص 362. كذلك، صفي الدين المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص 84-

ثالثاً: أرسلت قريش عدة وفود لبني هاشم ولرسول الله صلى الله عليه وسلم، وعرضوا عروضاً لم تخرج عن الأمثلة السابقة(1)، مع كل تلك المفاوضات كان رد النبي صلى الله عليه وسلم واضحاً قوياً صلباً، تخلل تلك المفاوضات والجولات تهديد ووعيد لرسول الله وقبيلته(2).

الفرع الثاني: من الهجرة حتى وفاته صلى الله عليه وسلم

لعل أبرز ما وقع من التفاوض مع المشركين بعد هجرة النبي صلى الله عليه وسلم الى المدينة هي تفاوضه معهم في صلح الحديبية، فعن ابن عمر (3) رضي الله عنهما أن رسول الله صلى الله عليه وسلم خرج معتمراً فحال كفار قريش بينه وبين البيت، فنحرهديه وحلق رأسه بالحديبية وقاضاهم على أن يعتمر العام المقبل ولا يحمل سلاحاً عليهم إلا سيوفاً ولا يقيم بها إلا ما أحبوا، فاعتمر من العام المقبل فدخلها كما كان صالحهم فلما أقام بها ثلاثاً أمره أن يخرج فخرج(4).

وعن البراء بن عازب (5) رضي الله عنهما قال: صالح النبي صلى الله عليه وسلم المشركين يوم الحديبية على ثلاثة أشياء على أن من أتاه من المشركين رده إليهم، ومن أتاهم من المسلمين لم يردوه، وعلى أن يدخلها من قابل ويقيم بها ثلاثة أيام ولا يدخلها إلا بجلبان(6) السلاح السيف والقوس ونحوه فجاء أبو جندل (1) يحجل(2) في قيوده فرده إليهم (3).

(1) عبد السلام هارون، تهذيب سيرة ابن هشام، ج1، مرجع سابق، ص265-299.

(2) صفى الدين المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص97-98.

(3) عبد الله بن عمر بن الخطاب، كنيته: أبو عبد الرحمن، أسلم مع أبيه ولم يكن بالغاً حينها، هاجر مع أبيه الى المدينة، عُرض على رسول الله صلى الله عليه وسلم في بدر وأحد فرده لصغر سنه، خرج في الأحزاب وعمره خمس عشرة سنة، كان زاهداً عالماً عابداً، مات بمكة سنة 73 هـ وقيل: 74 هـ وعمره 84 سنة. أنظر: عدنان سعد الدين، الصفوة في صفة الصفوة، مطابع شمس، الأردن. 1413 هـ-1993 م، ص162-163. انظر كذلك، محمود شلي، حياة ابن عمر، دار الجليل، بيروت، ط1، 1413 هـ-1992 م.

(4) أبو عبد الله، محمد بن إسماعيل البخاري، دار العلوم الإنسانية، دمشق، ضبط: مصطفى البغا، باب: الصلح مع المشركين، رقم الحديث (2554)، ج2، ص900.

(5) البراء بن عازب الاوسي الانصاري، كنيته: أبو عمرو، أسلم قبل الهجرة، أبوه صحابي جليل، قاتل مع الرسول خمس عشرة غزوة بدأها بالأحزاب، وشارك في فتوحات كثيرة بعد موت النبي صلى الله عليه وسلم، توفي في الكوفة وقيل: في المدينة سنة 72 هـ وقيل: سنة 71 هـ أنظر: حمود شيت خطاب، قادة فتح بلاد فارس(إيران)، دار الفكر، ط4، 1422 هـ-2002 م، ص130-134.

(6) الجلبان: جلب بضم الجيم واللام وذكرها الخطابي بالتخفيف جمع جلبية، أما جلبان فضبطت بضميتين، وتُقل عن بعض المتقنين أنه بالراء بدل اللام مع التشديد، وكأنه جمع جراب، لكن لم يقع في رواية الصحيح الا باللام، ووقع في نسخة متقنة بكسر الجيم واللام مع التشديد، وهو خلاف ما

وعن البراء بن عازب قال: كتب علي بن أبي طالب الصلح بين النبي صلى الله عليه وسلم وبين المشركين يوم الحديبية فكتب هذا ما كتب عليه محمد رسول الله فقالوا لا تكتب رسول الله فلو نعلم أنك رسول الله لم نقاتلك فقال النبي صلى الله عليه وسلم لعلي امحه فقال ما أنا بالذي أمحاه فمحاها النبي صلى الله عليه وسلم بيده قالوكان فيما اشترطوا أن يدخلوا مكة فيقيموا بها ثلاثا ولا يدخلها بسلاح إلا جلابان السلاح (4).

وفي رواية أخرى، أن عمر بن الخطاب أتى رسول الله صلى الله عليه وسلم، فقال: يا رسول الله ألسنا على حق؟ وهم على باطل؟ قال: بلى، قال: أليس قتلتنا في الجنة وقتلهم في النار؟ قال: بلى، قال: ففيم نعطي الدنيا في ديننا ونرجع؟ ولما يحكم الله بيننا وبينهم، فقال: "يا ابن الخطاب إني رسول الله ولن يضيعني الله أبداً، قال: فانطلق عمر فلم يصبر مُتغيظاً، فأتى أبا بكر فقال: يا أبا بكر، ألسنا على حق وهم على باطل؟ قال: بلى، قال: أليس قتلتنا في الجنة وقتلهم في النار؟ قال: بلى، قال: فعلام نعطي الدنيا في ديننا ونرجع؟ ولما يحكم الله بيننا وبينهم، فقال: يا ابن الخطاب، إنه رسول الله ولن يضيعه الله أبداً، قال: فنزل القرآن على رسول الله صلى الله عليه وسلم بالفتح فأرسل إلى عمر فأقرأه إياه، فقال: يا رسول الله أوفتح هو؟ قال: "نعم" فطابت نفسه ورجع (5).

اتفق عليه أهل اللغة. أنظر: ابن حجر العسقلاني، أحمد بن علي، فتح الباري شرح صحيح البخاري، دار المعرفة، بيروت، ضبط: محمد عبد الباقي، محب الدين الخطيب، ج5، ص305.

(1) أبو جندل بن سهيل بن عمرو، حبسه أبوه بعد إسلامه، ومنعه من الهجرة، وكان أبوه حينها كافراً، وبعد صلح الحديبية أفلت من حبس أبيه، ذهب إلى رسول الله فرده إلى قريش التزاماً بالعهد، فأفلت مرة أخرى ليذهب إلى منطقة سيف البحر ويشترك مع المسلمين في الهجوم على قوافل قريش، كان زاهداً عابداً مجاهداً، حتى أستشهد في معركة اليرموك. أنظر: محمد إسماعيل بكر، رجال أحبه الرسول وبشرهم بالجنة، دار المنار، القاهرة، 2000م، ص315-317.

(2) يحجل: يفتح أوله وضم الجيم، أي يمشي مثل الحجلة الطير المعروف يرفع رجلاً ويضع أخرى، وقيل: هو كناية عن تقارب الخطأ. أنظر: فتح الباري، ج5، ص305.

(3) البخاري، حديث رقم(2553)، ج2، ص900.

(4) أبو الحسين، مسلم بن الحجاج النيسابوري، دار الفكر، 1403هـ-1983م، باب صلح الحديبية، حديث رقم(1783)، ج3، ص1409-1410.

(5) البخاري، حديث رقم(3011)، باب من عاهد ثم غدر، ج2، ص1076. مسلم، حديث رقم(1785)، باب صلح الحديبية، ج3، ص1411-1412.

فالدروس المستفادة من هذه المواقف تتلخص في التالي:

1 - أرسلت قريش مجموعة من المفاوضين (1) واحداً يتلوه آخر، وهذا يدل على صعوبة المفاوضات، وأنها لم

تكن سهلة.

2 - لم يرفض النبي صلى الله عليه وسلم الجلوس مع أي مفاوض من هؤلاء، بل جلس مع الجميع وسمع منهم

ورد عليهم.

3 - المفاوضات كانت مباشرة، فلم يكن المفاوض الذي وقع الصلح مع رسول الله صلى الله عليه وسلم وسيطاً،

بل كان من قريش، وكان عداؤه للنبي صلى الله عليه وسلم واضحاً.

وتتلخص أهم بنود المعاهدة في:

- اصطلاحاً على وضع الحرب عشر سنين، يأمن فمهن الناس ويكف بعضهم عن بعض.
- من قدم مكة من أصحاب النبي عليه السلام حاجاً أو معتمراً أو يبتغي من فضل الله، فهو آمن على دمه وماله ومن قدم المدينة من قريش مجتازاً إلى مصر أو الشام، يبتغي من فضل الله فهو آمن على دمه وماله.
- من أتى محمداً عليه السلام من قريش بغير إذن وليه رده عليهم، ومن جاء قريشاً ممن مع محمد لم يردوه عليه.
- من أحب أن يدخل في عقد محمد وعهده دخله، ومن أحب أن يدخل في عقد قريش وعهدهم دخل فيه.
- يرجع محمد عن مكة عامه هذا، ويأتيها ومن معه في العام القادم، ويمكث فيها ثلاثة أيام مع سلاح الراكب فقط، فتترك قريش مكة أيام دخولهم فيها(2).
- عمر بن الخطاب رضي الله عنه، رأى أن بعض شروط الكفار مجحفة في حقنا، ومع ذلك حافظ على أصول التعامل مع رسول الله صلى الله عليه وسلم، وبعدما علم أن الأمر مقدمة للفتح طابت نفسه.
- عدم قبول علي مسح كلمة رسول الله، ثم أمر النبي عليه السلام بمسح ذلك، يعطي مرونة في التفاوض

(1) أرسلت بداية بديل بن ورقاء الخزاعي، ثم عروة بن مسعود، ثم سهيل بن عمرو، وفي روايات أخرى أنها أرسلت غيرهم، الشيء المهم أن الذي وقع عن قريش هو سهيل بن عمرو وهو من قيادات قريش وسادتها. انظر: صفى الدين المباركفوري، الرحيق المختوم، مرجع سابق، ص 339-345. فقه السيرة، ص 255-258.

(2) علي الصلابي، السيرة النبوية، مرجع سابق، ج 2، ص 356-357.

لأجل تحقيق الأهداف العليا.

- لعل الموقف الأصعب هو رد النبي صلى الله عليه وسلم لأبي جندل بعد مجيئه من قريش فازاً بدينه، لكن مع صعوبة ذلك فإنه يدل دلالة واضحة على التزام المسلمين بشروطهم، مع أن رد مسلم إلى الكفار ليس بالأمر الهين.
- المفاوضات كانت في قضايا خطيرة، ومع ذلك جلس النبي صلى الله عليه وسلم وسمع وفاوض وقرر فكانت هذه المعاهدة.
- ليست الخطورة أن تجلس مع عدوك، أو أن تفاوضه الأخطر هو أن تجلس ضعيفاً، أو أن تتراجع عن أصول، أو أن تخضع لعدوك.
- هذا الصلح يعد الوثيقة الأهم في التاريخ الإسلامي فيما يتعلق بعقد المعاهدات والاتفاقات والمفاوضات مع العدو، لم تكن المفاوضات سهلة، ولم تكن بنود الصلح سهلة، ظهر فيه التزام المسلمين في عهودهم وعدم تراجعهم عن أي بند مع قدرتهم على ذلك.
- مدة الصلح كانت عشرين سنة، فلا يمكن لأي صلح أن يكون أبدياً، خاصة في صراع بين الحق والباطل، وفي طريق جهاد لا يمكن أن تُعطل.

المبحث الثاني: التفاوض في واقعنا الاسلامي والعربي: الدروس والعبر

المطلب الأول: صلح الرملة والدروس المستفادة (1)

التاريخ الإسلامي مليء بالأحداث والحروب والتي تخلل كثير منها مفاوضات أدت لهدنة أو وقف للقتال، ولعل من أبرز الأحداث التي وقعت ما وقع بين صلاح الدين والصليبيين عند احتلالهم لفلسطين، ومن ذلك صلح الرملة، وقد تلخصت أهم مراحل صلح الرملة في التالي:

المرحلة الأولى: بادر الصليبيون بإرسال رسالة الى صلاح الدين (2) طلبوا خلالها اللقاء به، فرد صلاح الدين بأن مجرد اللقاء مرفوض، إلا إذا كان اللقاء بناءً على شيء ملموس تتحقق من خلاله مصلحة المسلمين.

المرحلة الثانية: جاءت رسل لصلاح الدين وعرضت عليه وضع القتال، فلم يُعْطِهم موافقة بل تأخر في الرد عليهم.

المرحلة الثالثة: حاول الصليبيون الدخول للمفاوضات بكل السبل حتى أرسلوا هدايا لصلاح الدين معلنين رغبتهم في إبرام الصلح.

المرحلة الرابعة: وهي المرحلة الأخيرة والاصعب، حيث استمرت خمسة شهور، حيث حمل رسل صلاح الدين العرض النهائي للصليبيين فوافقوا عليه، والذي تضمن:

- يكون للصليبيين المنطقة الساحلية.
- تكون منطقة عسقلان بأيدي المسلمين.
- يتقاسم المسلمون والصليبيون، اللد والرملة مناصفة.
- يحق للنصارى زيارة بيت المقدس بحرية.

(1) هو الصلح الذي عقده صلاح الدين الأيوبي مع الملك الإنجليزي ريتشارد الملقب ب"قلب الأسد"، حيث وُقِعَ هذا الصلح في منطقة الرملة في وسط فلسطين سنة 588هـ انظر، علي محمد الصلابي، صلاح الدين الأيوبي وجهوده في القضاء على الدولة الفاطمية وتحرير بيت المقدس، دار التوزيع والنشر، القاهرة، ط1، 1429هـ-2008م، ص611-616.

(2) وُلِدَ صلاح الدين واسمه يوسف بن نجم الدين أيوب عام 532هـ في قلعة تكريت في العراق، وأصوله على الأرجح كردية، كان أبوه واليا على تكريت وفي يوم ولادته عُزِلَ عنها، ورحل الى الموصل، حيث التقى هناك مع عائلة زنكي، تربى صلاح الدين على العقيدة ومكارم الاخلاق والشجاعة حتى اصبح من أشجع الفرسان، لقي الله سنة 589هـ ودفن في دمشق. انظر، علي محمد الصلابي، صلاح الدين الأيوبي ..، مرجع سابق، ص221-248.

- للمسلمين والنصارى الحق في أن يجتاز كل فريق منهم بلاد الفريق الآخر.
- مدة المعاهدة ثلاث سنوات وثلاثة أشهر(1).

ان ذلك يعطينا دروساً وعبراً مهمة، يتلخص أهمها في أن:

- هذا الصلح كان مع محتل مباشر لبلاد المسلمين.
- بقاء الصليبيين في منطقة الساحل واشتراكهم مع المسلمين في مناطق أخرى، لم يكن بسبب تنازل صلاح الدين عن تلك المناطق، بل كان بسبب سيطرة الصليبيين عليها بالقوة وعدم قدرة المسلمين على إخراجهم منها.
- المفاوضات لم تكن سهلة، حيث استمرت خمسة عشر شهراً، تخللها " 42" وفداً شاركوا في تلك المفاوضات، وكانت تنقطع في بعض الأحيان(2)، وهذا يُعطينا انطباع أن المفاوضات المسلم كان قوياً.
- بدأت المفاوضات بعد طلب والحاح من الصليبيين، وعادة من يطلب التفاوض يبدأ بالتنازل.
- قد يظن البعض بأن صلاح الدين أخطأ عندما قبل بهذا الصلح، لكن الحقيقة هي أن صلاح الدين تعامل بذكاء فهو بذلك الصلح رد هجوم الصليبيين عن باقي فلسطين، وبدأوا بسحب قواتهم وقادتهم العسكريين وإعادتهم الى بلادهم، وهذا أعطى فرصة للقوات المسلمة لإعادة ترتيب صفوفها وتنظيمها القتالي.
- مدة الصلح كانت قصيرة تقريباً ثلاث سنوات، وهي فترة في عرف القتال تعتبر استراحة محارب.

المطلب الثاني: اتفاق أو سلو ما له وما عليه

هذه العبارة صارت تُسمع في معظم أرجاء فلسطين، بعد اتفاق أو سلو(3)، فهل صحيح التفاوض خيانة؟ يرى الباحث أن هذه العبارة ليست دقيقة، فليس العيب في التفاوض، بل العيب في المفاوضات، فنبيننا صلى الله عليه وسلم ففاوض أعداءه في قضايا خطيرة، فلم تكن تلك خيانة، وتاريخنا الإسلامي مليء بالتفاوض خاصة ما فعله صلاح الدين الأيوبي

(1) علي محمد الصلابي، صلاح الدين الأيوبي ..، مرجع سابق، ص611-616.

(2) علي محمد الصلابي، صلاح الدين الأيوبي ..، مرجع سابق، ص611.

(3) أو سلو هي عاصمة النرويج التي شهدت التوقيع على الاتفاق بين الطرفين برعاية أمريكية سنة 1993 م . أنظر، عمير الفرا وكمال الشاعر، دراسات فلسطينية وعربية، ط 2، 1437 هـ - 2016 م، ص208. بعض الباحثين تحدثوا عن الثغرات الخطيرة في الاتفاق خاصة، القدس، اللاجئين، الاعتراف بالكيان، ترك المنظمة للكفاح المسلح. أنظر: منير شفيق، أو سلو1، 2، دارالمستقبل، الخليل، الطبعة الثانية، 1997م.

مع الصليبيين في صلح الرملة، ولم يكن ذلك خيانة، هذا يدلنا بأن مجرد التفاوض لا يعتبر خيانة.

فقد قسم الباحثون(1) المفاوضات الى قسمين:

الأول: مفاوضات مخلص لدينه وشعبه، حتى لو فشلت المفاوضات يحافظ على الحقوق ولا يتراجع، وليس الواجب أن يحقق كل شيء في التفاوض.

الثاني: مفاوضات مأجور مصنوع لخيانة أمته، يخوض التفاوض ليس لأجل تحقيق الأهداف، بل لأجل خيانتها وتسليمها.

من هنا صار كل طرف ينظر للتفاوض من زاويته، فمن رأى أن اتفاق أوسلو فيه تفریط بالثوابت الفلسطينية، قال: التفاوض خيانة، يقصد بذلك اتفاق أوسلو وليس كل تفاوض، وسنعرض الآن موقف الطرفين من اتفاق أوسلو:

■ المعارضون للاتفاق وجهوا انتقادات كثيرة أهمها:

- تفرد قيادة (م.ت.ف) بالموافقة على الاتفاق دون الرجوع لكل شرائح الشعب الفلسطيني غير الممثلة في المنظمة.
- اعتراف قيادة (م.ت.ف) بحق "إسرائيل" في الوجود وبشرعية احتلالها ل77% من أرض فلسطين التاريخية.
- تأجيل القضايا الأكثر أهمية مثل القدس واللجئين وحق العودة للحل النهائي.
- تخلي (م.ت.ف) عن الكفاح المسلح، مع تعهد المنظمة بمتابعة القضايا الأمنية مع الجانب الإسرائيلي.
- أدت الاتفاقية لحدوث انقسام في الشارع الفلسطيني، بعد رفض الإسلاميين واليساريين لها(2).

يرى الباحث أن أخطر قضية في الاتفاق هي الاعتراف بحق الكيان في الوجود على أرض فلسطين، وتخلي المنظمة عن الكفاح المسلح.

(1) مقالة للباحث فالح الشبلي نشرت بتاريخ 27-يناير 2018 . أنظر الرابط: <https://www.falihshibly.com>.

(2) أهم المعارضين حركة حماس وحركة الجهاد الإسلامي والجهتين الشعبية والديمقراطية. انظر: دراسات فلسطينية وعربية، ص 210-211. كذلك، أبو خالد العملة، أوسلو "محطة لتهويد فلسطين، خطوة للسيطرة على المنطقة" دار الكنوز الأدبية، بيروت، ط 1، 1997م. أحمد صدقي الدجاني، لا للحل العنصري في فلسطين، شهادة على مدريد وأوسلو، دار المستقبل العربي، القاهرة، 1994م. قيس عبد الكريم وآخرون، سلام أوسلو بين الوهم والحقيقة، شركة التقدم العربي، بيروت، ط1، 1998م.

■ أما المدافعون(1) عن اتفاق أوسلو فيقولون الآتي:

- هذه الاتفاقية هي أفضل ما يمكن الحصول عليه في ظل اختلال موازين القوى، والعجز العربي والإسلامي الحالي.

- شكلت هذه الاتفاقية فرصة للشعب الفلسطيني بأن يبني له قاعدة على أرضه، يستطيع من خلالها أن يحافظ على ما تبقى من فلسطين.

- اعتراف "إسرائيل" في هذه الاتفاقية بالشعب الفلسطيني، واعترفت كذلك ب(م.ت.ف) كممثل للشعب الفلسطيني.

- إن مسار أوسلو مهما حاولت "إسرائيل" الهرب منه سيؤدي في النهاية إلى قيام الدولة الفلسطينية، وأكبر دليل هو اندلاع انتفاضة الأقصى في وجه الصهيينة عندما وصلت المفاوضات إلى طريق مسدود(2).

بين هذه السجلات السياسية يمكن القول أن:

1 - مجرد التفاوض مع المحتل لا يعتبر خيانة، الخيانة تكون عندما يفرض المفاوضات أو يتنازل، وقد سجل التاريخ بأن أبطالاً كثيرون جلسوا للتفاوض مع من احتل أرضهم لكنهم عندما رأوا المماثلة وعدم الالتزام من قبل المحتل عادوا للقتال بشكل أقوى وأصلب، ومن هؤلاء عمر المختار (3) الذي قاتل الاحتلال الإيطالي لليبيا ما يزيد عن عشرين سنة، وبعد دفع الطليان لأثمان كبيرة نتيجة الأعمال الجهادية والثورية التي قادها الشيخ

(1) أبرز المدافعين عن الاتفاق، ياسر عرفات، محمود عباس، ياسر عبد ربه، وقيادات أخرى. أنظر: حسين أبو شنب، الاتفاق الفلسطيني الإسرائيلي، الرأي والرأي الآخر، مكتبة مدبولي، القاهرة، 1995م، ص 225-238. منير شفيق، من اتفاق أوسلو، دار الشروق، فلسطين، 1999م. عزيز حيدر، الفلسطينيون في إسرائيل في ظل اتفاق أوسلو، مؤسسة الدراسات الفلسطينية، بيروت، ط1، 1997م.

(2) دراسات فلسطينية وعربية، ص212.

(3) عمر المختار، وُلد في منطقة "البطنان" ببرقة في ليبيا سنة 1862م لأبوين صالحين، مات أبوه وهو ذاهب للحج فأوصى به أحد رفاقه، فاهتم به وأرسله لتعلم القرآن والعلوم الشرعية حتى أصبح شيخ قبيلته، دخل الاحتلال الإيطالي بنغازي سنة 1911، فهب الشيخ عمر للجهاد وظل يجاهد ويقاوم حتى القى القبض عليه وأعدم سنة 1931م. أنظر: محمد محمود إسماعيل، عمر المختار شهيد الإسلام وأسد الصحراء، مكتبة القرآن.

القاهرة، ص7-9.

عمر، ذهبوا لخيار التفاوض مع الثوار حيث بذلوا جهوداً كبيرة لأجل اقناع الشيخ عمر لكل يجلس للتفاوض، وعندما جلس وسمع منهم أدرك فيهم الغدر والخيانة والمماطلة، فعاد للقتال مرة أخرى (1)، حيث حاولت إيطاليا اغراء الشيخ عمر - خلال التفاوض - بكل أنواع الاعراء فلم يقبل (2)، فلم يكن تفاوض عمر المختار خيانة، بل كان بطولية لأنه رفض العروض الهزيلة وعاد للبندقية، فكان بطلاً في القتال وبطلاً في التفاوض.

- 2 - الاعتراف بحق الكيان في الوجود في أرض فلسطين- لو على شبر واحد- هذا أخطر بند في الاتفاق، وحسب اعتقاد الباحث فإن هذا البند هو الذي فتح باب التخوين.
- 3 - موافقة (م.ت.ف) على نزع السلاح أو ترك الكفاح المسلح بكل أشكاله، أضعف المفاوضات الفلسطينية.
- 4 - عدم مشاركة الكل الفلسطيني في الاتفاق، قسم المجتمع الفلسطيني الى قسمين، مؤيد ومعارض.
- 5 - كل طرف يحاول إثبات موقفه، لكن الحق هو أن الاتفاق ضعيف، فيه ثغرات كثيرة وعقبات كبيرة، ففضايا الحل النهائي هي التي لا تؤجل لأنها أصل الصراع.
- 6 - المفاوضات الفلسطينية- بصرف النظر عن شخصه- كان يحتاج لقوة تحميه، عدم وجود هذه القوة جعلته في موقف لا يمكن من خلاله الرجوع الى الوراء. (3)،
- 7 - مماطلة العدو وعدم التزامه بالاتفاق، وتركيزه على إنشاء سلطة منزوعة السلاح (ضعيفة)، كانت فرصة ذهبية بالنسبة له لأجل أن يُمرر مخططاته الاستيطانية ويتبع سياسة الأمر الواقع مع المفاوضات الفلسطينية.
- 8 - موقف الإدارة الأمريكية من خلال نقل السفارة الى القدس، ومحاولة القضاء على حقوق اللاجئين فيما بات يُعرف بصفقة القرن (4)، كل ذلك يُثبت فشل الاتفاق، أو بالحد الأدنى وصوله لطريق مسدود.

(1) انظر تفاصيل العملية التفاوضية ممثلة بشروط الشيخ عمر التي وضعها على الطليان فتهربوا من التفاوض في كتاب، علي الصلابي، عمر المختار،

نشأته، أعماله، واستشهاده، المكتبة العصرية، بيروت، ص 36-44.

(2) محمد محمود إسماعيل، عمر المختار شهيد الإسلام وأسد الصحراء، مرجع سابق، ص 34.

(3) هذا الكلام قاله أحد قادة منظمة التحرير بالنص: "مين هالجمار اللي في الدنيا بيفاوض .. بيقف سلاحه ويرميهِ ويروح يفاوض ، إلا الذي يريد أن يخدم أعداءه" فالتفاوض بدون قوة يعني الخضوع، أو التنازل. هذا كلام صلاح خلف "أبو إياد" والذي اغتالته إسرائيل بتاريخ 14-1-1991م في تونس مع مجموعة آخرين. أنظر: <http://www.fatehmedia.net>.

(4) هي صفقة أمريكية إسرائيلية تهدف لتصفية القضية الفلسطينية، خاصة القدس واللاجئين. أنظر <https://www.marefa.org>

9 - هناك كلام خطير جداً لصائب عريقات (1)- رئيس دائرة المفاوضات مع الاحتلال- يُقر خلاله عريقات بفسل المفاوضات مع الاحتلال بسبب تعنت الجانب الإسرائيلي (2)، ليس عيباً أن نعتف بأخطائنا، أو أن نُقر بأن المفاوضات قد فشلت، فهذه حقيقة لا يمكن إنكارها، لكن فقدان المفاوضات الفلسطينية للخيارات الأخرى جعلته في مأزق، وبقي الاحتلال يُمارس عدوانه على شعبنا وأرضنا دون أي رادع، ولم يستطع المجتمع الدولي أن يُنصف قضيتنا أو أن يدعم المفاوضات الفلسطينية، فقد بقي المفاوضات الفلسطينية أمام الفشل لا يستطيع أن يُغير، أو أن يمنع بالحد الأدنى استمرار العدوان على شعبنا(3).

ان مرور 25 سنة على توقيع اتفاق أوسلو تدعونا للوقوف و التفكير بما حققه هذا الاتفاق من مكتسبات للفلسطينيين، فبعد مرور هذه المدة نجد حالة من السجال الفكري والسياسي، يرى الباحث أنها لم تخرج عن حكمها بفسل المفاوضات مع الاحتلال، وأن على الجانب الفلسطيني أن يبحث عن خيارات أخرى.

خاتمة:

يتبين لنا من خلال ما سبق النتائج والتوصيات التالية:

أولاً: نتائج البحث

- التفاوض ليس أمراً طارئاً ظهر في فلسطين وحدها، بل هو أمر ممتد عبر تاريخ البشر، مارسه البشرية عبر تاريخها الطويل، قبل الإسلام، وفي حياة النبي صلى الله عليه وسلم، وعبر التاريخ الإسلامي الطويل، وعبر التجارب البشرية الأخرى.
- التفاوض لا يعني الضعف أو الاستسلام، بل هو وسيلة من وسائل حل النزاعات، وهو سلاح من الأسلحة المهمة والتي من خلالها يتم تحقيق الأهداف.
- لا يوجد في الأدلة الشرعية دليل يمنع التفاوض كمبدأ، أو يحرمه حرمة شرعية.

(1) نشرت هذا الكلام صحيفة الأيام بتاريخ 11-5-2014م ، على لسان الدكتور صائب عريقات رئيس الوفد الفلسطيني المفاوضات. أنظر:

<http://www.al-ayyam.ps>

(2) نُشرت هذه المقابلة على موقع "دنيا الوطن" بتاريخ 30-12-2013م. أنظر: <https://www.alwatanvoice.com>

(3) أوسلو 1، 2، المسار والمآل، ص 201-227.

- قريش فاوضت النبي صلى الله عليه وسلم في قضايا تمس العقيدة، ومع ذلك جلس النبي وسمع ورد علمهم الرد الشرعي المناسب. ولم يشكل جلوسه معهم اعترافاً بشرعيتهم أو شرعية أصنامهم.
- صلح الحديبية هو الصلح الأبرز في التاريخ الإسلامي، مع ذلك لم تكن المفاوضات سهلة، وتم تحقيق أهداف المسلمين من هذا الصلح.
- ليس شرطاً في المفاوضات أن تنهي النزاع بالكلية، بل هي مرحلة من مراحلها، لذلك كانت الاتفاقات في زمن النبي صلى الله عليه وسلم مؤقتة ولم تكن دائمة.
- صلح الرملة الذي عقده صلاح الدين الأيوبي مع الصليبيين، كان يهدف لإضعاف الصليبيين وتقوية صف المسلمين، كونه كان مؤقتاً لأجل ترتيب وتقوية الصفوف، فليس حراماً في ديننا أن تقدر الأمور بقدرها، وأن تختار الوقت المناسب للحرب والسلام.
- الخيانة ليست مرتبطة بالتفاوض، بل هي مرتبة بالمفاوض الخائن أو المفرط أو الضعيف.
- فشل المفاوضات الفلسطينية في الوصول لدولة عن طريق المفاوضات، جعل جزءاً كبيراً من شعبنا يفقد الثقة بكل شيء اسمه تفاوض، فتخلي المفاوضات عن سلاحه أثناء أو قبل التفاوض، فشل ذريع لن يؤدي إلى نتائج.
- جلوس المفاوضات القوي الذكي المدعوم بجنده وشعبه مع العدو لا يخذل دينه أو وطنيته.

ثانياً: التوصيات

- هذا البحث ليس دعوة للتفاوض مع المحتل، بل هو دعوة لامتلاك أسباب القوة كلها التي تؤهلنا لصناعة معادلة جديدة، ليس العدو من يفرض شروطه فيها.
- يوصي الباحث بعقد ورشة عمل تضم نخباً من الشعب الفلسطيني، تهدف لمناقشة القضايا بهدوء بعيداً عن كيل التهم، تتبلور من خلالها رؤية جديدة لقواعد الحرب والسلام.
- يوصي الباحث وسائل الاعلام الفلسطينية بأن تتوخى الحذر في التعامل مع مصطلحات التفاوض والخيانة، والحلال والحرام في المفاوضات، حتى نرسخ في أذهان شعبنا وأمتنا المعاني الصحيحة.
- يوصي الباحث كل من يفكر في مفاوضة محتل لأرضه، بأن يمتلك القوة التي تؤهله لأن يكون مفاوضاً قوياً، وأن تبقى

كل الخيارات حاضرة أمامنا، باختصار فإرض بقوة سلاحك.

يوصي الباحث بأن نُغير الصورة النمطية عن التفاوض، فليس التفاوض دائماً علامة ضعف.

وفي الختام أسأل الله تعالى القبول، إن أصبت فبفضل الله، وإن أخطأت فمن تقصيري، من يجد ملاحظة أو خطأ أرجو أن يفيد البحث.

المحتويات

- 1..... الملخص:
- 2..... المقدمة:
- 4..... المبحث الأول: التفاوض: مفهومه وأحكامه الشرعية.....
- 4..... المطلب الأول: ماهية التفاوض.....
- 4..... الفرع الأول: مصطلحات لا بد منها.....
- 6..... الفرع الثاني: التفاوض: مجالاته وخصائصه وأهم صفات المفاوض.....

8.....	الفرع الثالث: أخطاء التفاوض وفنونه وأهم المراحل التي يمر بها.....
11.....	المطلب الثاني : حكم التفاوض مع العدو في الشريعة الإسلامية.....
11.....	الفرع الأول: من البعثة للهجرة.....
14.....	الفرع الثاني: من الهجرة حتى وفاته صلى الله عليه وسلم.....
18.....	المبحث الثاني: التفاوض في واقعنا الاسلامي والعربي: الدروس والعبر.....
18.....	المطلب الأول: صلح الرملة والدروس المستفادة.....
19.....	المطلب الثاني: اتفاق أوسلو ما له وما عليه.....
24.....	الخاتمة:.....
26.....	الفهرس.....